

生き残る企業は知っている!?
激動の2024年を生き残る戦略!

セミナーでは
全国の成功事例を
大公開!

1 施術者1名で 700万円の 売上実現	2 月間新規数60名& 会員成約率60%! 集客最大化 ×会員制モデル	3 基本は 無資格未経験者! 採用媒体の最大化で 継続的な採用	4 地域で 圧倒的繁盛店! 会員×自費×ニュー ×継続集客で 月商1000万円	5 競合多数の 駅前エリアで 無資格者活用により 月商2000万円達成
6 10店舗で 店舗平均 月商500万、 生産性150万円を 達成	7 15坪ながら 整体×美容整体× エステの多角化営業 で店舗売上 600万円達成	8 女性にターゲットを 絞った店舗戦略で 競合ひしめく エリアで 圧倒的黒字営業	9 5回目リピート率 80%! 圧倒的な問診力で 継続来院	10 HPだけで 月80名の集客達成
11 さまざまな SEO対策により 全主要キーワードで 検索順位1桁	12 プレオープン の最大化で 200名集客を達成	13 20分施術で 分単価200円以上! 無資格未経験者 ながら 生産性150万達成	14 チャットボット 導入で LINE登録者数 3カ月で100件以上	15 DX導入で 業務効率化! POSとCRMの 連携で 総合データ管理

第1講座

【施術業界で今起きていること】 経営者に求められる2024年以降の戦略とは?

- 講座抜粋① 整骨院・整体院・リラク業界の現状、これまでの業界事例・トピックから見据えた今やるべきこと
講座抜粋② 人手不足、人件費・光熱費などのコスト高騰、競合の激化 | 2024年以降に起きる現象から紐解く、業界の進むべき道
講座抜粋③ 小規模高生産店舗か超多店舗展開か? 企業規模で考える最適な経営戦略とは?
講座抜粋④ 10年で大きく変動する顧客ニーズに対応していく戦略とは

講座内容 整骨院・整体院・リラクを取り
囲む施術業界でのこれまでとこれから、
全国の事例を基に今後"生き残る経営"
を解説。



株式会社船井総合研究所
整体院・リラクゼーションユニット
リーダー 村山 舜

第2講座

【成功事例紹介】企業規模ごとで考える 最強の経営戦略の考え方

- 講座抜粋① 官公庁も米国政府も活用する"ムーンショット計画"でやりたい企業像を目指した経営計画を立てる!
講座抜粋② 企業規模ごとで考える"今年スグに"取るべき戦略とは?
講座抜粋③ 最新の成功企業は〇〇を行っている! テーマ毎の成功事例を大公開
講座抜粋④ 明日からの動きがわかる! 自社で行う経営戦略の考え方とは?

講座内容 少数精鋭で高生産化or
超多店舗で利益最大化? 業界に必ず
訪れる不安に対処できる経営戦略を、
企業規模のステージごとに徹底解説
いたします。



株式会社船井総合研究所
整体院・リラクゼーションユニット
弓削裕輝

第3講座

2024年に大成長するために 整骨院・整体院・リラクゼーションサロン経営者が 押さえておくべきポイントとは

- 講座抜粋① これからの時代で差別化をした経営で生き残っていくために
講座抜粋② 企業規模や経営ステージに合わせた整骨院・整体院・リラクゼーションサロン経営で外してはいけないポイント
講座抜粋③ 本日の講座から学べるポイント
講座抜粋④ 明日からできる、皆様にも実践いただきたいこと

講座内容
本日の内容を踏まえて明日から何を実行
していくべきか、どう活かしていくべき
かをお伝えいたします。



株式会社船井総合研究所
整体・エステグループ
マネージャー 平松 勇人

- 本講座はオンライン受講となっております。諸事情により受講いただけない場合がございます。ご了承ください。
- セミナーご参加方法の詳細は「船井総研 Web 参加」で検索。● 講座内容はすべて同じです。ご都合のよい日時をおひとつお選びください。

セミナー 参加者限定 2大特典



セミナーテキスト
プレゼント
※セミナー後即日

無料経営相談

オンライン開催

2024年 5月26日(日) 13:00~15:00	申込締切日 5月22日(水)
2024年 5月29日(水) 13:00~15:00	申込締切日 5月25日(土)
2024年 5月30日(木) 13:00~15:00	申込締切日 5月26日(日)
2024年 6月1日(金) 13:00~15:00	申込締切日 5月28日(火)

受講料

一般 価格	税抜 10,000円 (税込11,000円) / 一名様
会員 価格	税抜 8,000円 (税込8,800円) / 一名様

会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および
社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)
へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。



(TEL) 0120-964-000
(平日9:30~17:30)
※お電話・メールでのセミナー
お申込みは承っておりません。
また、お問い合わせの際は
「お問い合わせNo.とセミナー
タイトル」をお伝えください。

株式会社船井総合研究所所属の業界スペシャリストが紐解く

激動の業界で
生き残る
経営戦略を

整骨院・整体院・ リラクゼーション業界

未来予測

すでに“大”転換点時代に入っている

超採用難 人件費の急速高騰 柔道整復療養費の縮小 店舗数の増大 インボイス制度

DX 整骨院から整体院への業態展開 異業種からの業界への新規参入 非稼働売上

M&A IPO FC展開 暖簾分け エネルギー高騰 キャッシュレス化 省人化 etc...

超採用難×高コスト経営

業界平均初任給30万円が
当たり前の時代がやってくる!

競合激化の時代に突入!

店舗数の飽和&媒体の多様化で
圧倒的な差別化が求められる!

DXを活用した省人化ビジネス

少人数×高生産×サブスクで
安定的な経営を目指す秘訣

整骨院・整体院・リラク業界2024年下期徹底攻略セミナー

お問い合わせ
No.S113457

本セミナーの
詳細は
こちらから
確認いただけます。

右記のQRコードを
お読み取りいただき、
Web ページの
お申込みフォームより
お申込みくださいませ

オンライン
開催



2024年 5月26日(日) 13:00~15:00	申込締切日 5月22日(水)
2024年 5月29日(水) 13:00~15:00	申込締切日 5月25日(土)
2024年 5月30日(木) 13:00~15:00	申込締切日 5月26日(日)
2024年 6月1日(金) 13:00~15:00	申込締切日 5月28日(火)

お申込みはこちらから <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113457>



お申込み
方法

- 右記のQRコードを読み取りいただき、Web ページのお申込みフォームよりお申込みくださいませ
- お申込みに関してのよくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。
- セミナー情報を当社ホームページからもご覧いただけます。

Web <https://www.funaisoken.co.jp/seminar/113457>

船井総研セミナー事務局 E-mail: seminar271@funaisoken.co.jp

※お問い合わせの際は「セミナータイトル・お問い合わせNo.・お客様氏名」を明記の上、ご連絡ください。

主催



サステナブルグロースカンパニーをもっと。
Funai Soken

株式会社 船井総合研究所
〒541-0041 大阪市中央区北浜 4-4-10 船井総研 大阪本社ビル



どうなる!?
激動の健康施術業界に
これから訪れる不安に
気づいていますか?

試練の2024年を生き残るための戦略はこれだ!

この業界が直面する経営の不安

一人当たり売上100万円はもう時代遅れ!? 超採用難×高コスト経営時代の到来

- 1

採用に関する競争率が上がり、
人を選べなくなってくる

柔道整復師国家試験の受験者数はピーク時には7000名ほどいたのに比べて、昨年は4521人と4割ほど減少しています。合格率の減少も相まって合格者数は減少し続けています。2024年は合格率が大幅改善されましたが、大手企業や地域ブランドの高い企業が採用力を伸ばし続けている中では、従来の採用方法では難しくなっています。
- 2

業界平均の初任給30万越え
時代がやってくる!?

政府は、2030年代半ばまでには最低賃金を1500円(月給換算約27万円)まで上げることを目指しています。最低賃金が上がるといことは、日本全体の人件費が1.5倍になるといっても過言ではありません。現在の業界平均初任給が23万円ほどであることを考えると、2030年頃には初任給が30万円を超えることになり、従来の生産性では赤字経営になる企業は増えてくるでしょう。

超多店舗の
大手

or

少数精鋭
店舗化

への
二極化へ

採用の難化と人件費の高騰で
従来の資格者ビジネスが難しくなる
時代。DXを通じて省人化を図り、
少ない人数でも高生産性を
確保できる経営体制の構築が
求められます。

あなたはどっちを目指すのか!?

厳しい業界を生き抜く ポイントはこれ!

- 持続的成長し続ける企業とは
- 高い利益率を誇りながら
急成長する他店舗型
※10店舗以上、生産性120~150万円以上
 - 独自の差別化をした
高生産性の地域1番店
※売上1~2億円、生産性150万円以上
 - 圧倒的高生産性の単店
(1~3人)
※売上3千万~8千万円、生産性200万円

成長し続けている企業は
実際にこのモデルで成功しています

高生産で成長中の多店舗型企業

91.7% たった1回の施術で効果を実感!
患者31万人以上が体験した
資格・経験への独自の整体施術で
根本改善

10店舗展開ながら
施術者当たり
150万円以上の高
生産性を実現

女性施術者
在籍 平日20時
まで営業 駐車場
多数完備 お子様連れ
歓迎

静岡県を中心に10店舗展開の整体院グループ
タスク整体院グループ

超高生産型少人数経営企業

会員制とEMSを
組み合わせて、
正社員2人で
800万円の
売り上げを実現

患者様に感動を
それが私達の使命です

福岡県で1店舗を営む整体院企業
みつとも鍼灸整体院

激動の2024年を生き残るためのカギをいくつか紹介!

最新の経営システム! サブスク導入でLTVの最大化を図る戦略!

今後の健康施術業界で求められる次世代の経営体制は、顧客満足度を高めて一人当たりのLTVを最大化することが最も有効な策の一つであり、コンサルタントが提案するのが「サブスク」導入による顧客の安定化です。このモデルの導入企業では、2023年には会員のみで毎月400万近くの安定売上を作ったり、他にも10店舗以上の多店舗ながら一人当たり生産性150万円を達成されました。その他、弊社では多くのサブスク導入のサポートを行っております。2024年は同様のビジネスモデルが増加の一途を辿っており、単にこれらを導入するのみでは売上に繋がらず、制度の変化から逆に顧客離れに繋がるケースもあります。ビジネスモデルの成功には治療コンセプトや施術との整合性を考えた上での導入が必須となります。

非稼働売上 の最大化で現状以上の生産性アップを!

近年では様々な集客媒体が増えており、十分な集客数を達成できている企業も増えていることと存じます。しかしながら、スタッフ数やベッドの関係からこれ以上客を増やすことが出来なくなっている企業も多いのではないのでしょうか?売上は上げていきたいが、これ以上の人を呼べないので売上の天井が見えているというケースは、経営のステージが一つ上がった企業が直面する課題です。この場合、いかにスタッフが働かないところで売上を作るか、が重要になります。施術機械を導入したり、自主的に運動できる仕組みを作ったり、物販を導入したり。全国には、非稼働の売上が全体の3分の2にも達しながら毎月売上800万ほどの事例もございます。今後の売上アップについて、この非稼働の売上をいかに作れるかが、今後の経営を大きく左右します。

少ない人員でも効率化を! DXで省人ながら効率的なビジネスを!

労働集約型である健康施術業界では、人件費高騰の影響を最も受けると言っても過言ではありません。今後は受付スタッフも含めて、少人数で高生産性を作れる経営体制が必要になります。集客~対応~商品体制を整えることに加え、それぞれを分析・管理する必要があります。これらを少人数で行えるスタッフ教育はもちろんのこと、クラウドやWebデータなどで管理できるDX(デジタル変革)が必要となります。電子カルテやCRMやMA(データによる顧客管理)の導入で顧客データを詳細に管理し、POSシステムやキャッシュレス決済の導入でCX(顧客体験の変革)を行うことが最たる例です。弊社は業界に特化したノウハウを活用して、治療院経営に特化した「治療院グロースクラウド」も開発しております。

多様な業態の付加で 経営の柱を増やして 安定的な経営を図る

最近では複数の事業を行って、売上の柱を増やし続ける「コングロマリット経営」が一つの時流となっております。業界全体が飽和しつつあるこの業界においても、既存事業のみでは今後10年の経営がかなり難しくなることが予想されます。そこで、既存業種の活性化はもちろんのこと、更なる収益の柱を増やして企業としての売上を最大化する戦略が必要です。近年では、パチンコ企業や飲食企業といった、完全な異業種からの業界参入も活発化しており、経営におけるライバルは増え続けています。今は安定しているから、と先延ばしの経営をしていては、気づいた時には取り返しがつかないことになっている可能性も大いに考えられます。生き残るにはいち早く行動を行う必要があります。

2 たった
時間

今年の整理と
来年の戦略がわかる!

自院に落とし込んで
2024年以降を生き抜く
戦略を立てませんか?

